

# 《渠道管理综合技能提升训练》

一、课程时间：1-2 天

二、课程对象：网格长

三、课程目标：

1. 全面把握渠道转型的方向，提升渠道厅店的管理能力、营销能力，提高渠道人员积极性；
2. 学习渠道规划与布局，优化渠道客户体验，提升渠道店面盈利能力；
3. 加强与网格社区的互动联系，构建社区服务综合体，增强网格客户粘性。

四、课程形式：

专题讲授、案例分析、视频分享、情境模拟、小组讨论、头脑风暴等

## 单元一：新形势下的渠道转型

### 一、5G 时代移动渠道发展转型

- 1、网格背景下渠道厅店的变化趋势分析
- 2、为何说小市场需要开“大店”

### 二、5G 时代网格市场人员核心能力解读

- 1、渠道问题的诊断能力
- 2、渠道业绩的提升能力
- 3、渠道人员的培训能力
- 4、沟通及服务支撑能力

**头脑风暴：在渠道转型大背景下，我们还存在哪些能力短板**

## 单元二：5G 时代渠道综合管理与运营能力提升

### 一、渠道店面的布局与引流辅导

- 1、店面动线的设计原则
- 2、渠道店面各区域的核心要点检查
- 3、不同类型店面的吸客引流方法
- 4、如何增加店面的个性化元素

### 二、渠道厅店管理过程中的关键问题梳理

- 1、通过这个案例，找到目前厅店问题的核心
- 2、如何将政策有效传导到渠道商，并提升其执行力
- 3、双方发生矛盾时，如何有效沟通达成一致
- 4、不同类型的厅店负责人该如何有针对性的调动和激励

**情景演练：渠道老板对于公司政策不理解，存在抵触情绪，如何去应对及改善**

### **单元三、渠道人员赋能与积极性提升**

#### **一、渠道目前存在的问题**

- 1、老板等靠要的思想比较严重
- 2、对于融合业务的发展积极性不够
- 3、小微店面对于外拓的意识薄弱
- 4、缺少客户持续经营的理念

#### **二、不同渠道针对性的赋能与辅导方式**

- 1、高能力高意愿型渠道老板
- 2、低能力高意愿型渠道老板
- 3、低能力低意愿型渠道老板
- 4、高能力低意愿型渠道老板
- 5、进行公司渠道政策宣贯时的问题与误区

**情景演练：利用“OGSMS”工具，进行公司渠道政策的宣贯**

### **单元四、渠道构建社区服务综合体的思路**

#### **一、成为社区服务点的前提要素**

- 1、社区信息采集与分析
- 2、物管关系拓展与维护
- 3、社区宣传覆盖与评估

4、社区定点促销与营销

## 二、不同类型社区居民的营销对策

1、资费敏感性居民的宣传与营销对策

2、性能敏感性居民的宣传与营销对策

3、服务敏感性居民的宣传与营销对策

## 单元五、课程总结与答疑